



Les questions à se poser

Créer une entreprise ce n'est pas qu'un choix de métier, c'est aussi un choix de vie.

Avant de se lancer, il est important de s'assurer de la cohérence entre ses motivations, sa personnalité, ses compétences, ses contraintes personnelles et son projet.

Quelles sont vos motivations ? Etre indépendant, devenir son propre patron, améliorer son revenu, sortir du chômage, développer une idée, ... ?

Attention au coup de tête, votre projet doit être mûrement réfléchi.



Pouvez-vous compter sur vos proches pour vous aider ? Que pensent-ils de votre projet ? Vous apporteront-ils un soutien moral, un soutien financier ?

Votre activité peut entraîner de nouvelles conditions de vie (déménagement, moins de temps libre, moins de congés, baisse du niveau de vie, ...), c'est pourquoi un projet partagé par l'entourage a bien plus de chance de voir le jour et de perdurer.



Vous sentez-vous capable de travailler seul ? En avez-vous déjà fait l'expérience ?

Une personne qui a été très longtemps salariée peut avoir du mal à vivre la solitude liée au statut d'entrepreneur individuel.



Votre conjoint participera-t-il de manière régulière à l'activité de l'entreprise (conjoint collaborateur, salarié, associé) ?

Il convient de faire attention au rôle qu'assurera le conjoint dans l'entreprise. L'implication fiscale, la protection sociale, ... peuvent être très différentes d'une situation à une autre.



Pouvez-vous devenir entrepreneur sans apport personnel ?

Au démarrage de l'entreprise, un apport personnel est indispensable pour inspirer confiance à l'organisme qui financera le projet. De plus si des proches (familles, relations) participent à la constitution de cet apport, ils apporteront, aux yeux du banquier, une crédibilité supplémentaire.





Avez-vous fait le point sur vos ressources ?



L'aspect financier ne se limite pas au montant de la mise de fonds nécessaire au démarrage. Il faut également faire un point sur son budget actuel : crédits en cours, pensions alimentaires à verser, salaire du conjoint, etc. ...



Acceptez-vous (financièrement) de commencer modestement, de modifier votre train de vie ?



Être clair sur sa capacité à supporter les premiers temps la faiblesse, voire l'absence de régularité des revenus.



Quelle sera votre clientèle ?



Développer sa clientèle, élargir son potentiel. Ne pas avoir un seul client pour ne pas en être dépendant (idem pour les fournisseurs). La sous-traitance peut-être une solution, voire une nécessité, mais là encore il faut rester vigilant et diversifier son portefeuille client.



Comment lever les doutes et convaincre le banquier de son projet ?



Les banquiers ne demandent qu'à être convaincus du projet. Pour mettre toutes les chances de son côté, mieux vaut fonctionner dans la plus totale transparence. Il est important de rencontrer son banquier régulièrement, et pas seulement quand ça va mal, pour suivre avec lui l'évolution de l'entreprise.